2025 年 4 月 25 日

各　位

会 社 名　　株式会社農業総合研究所
代表者名　　代表取締役会長 CEO　及川 智正
（コード番号：3541　東証グロース）
問合せ先　　取締役 CFO　　坂本 大輔
（TEL．03-6417-1047）

2025 年 8 月期 第 2 四半期（中間期）決算説明・中期経営計画説明会 質疑応答集

この質疑応答集は、2025 年 4月15日（火）に開催したアナリスト・機関投資家向け決算説明会にてご出席の皆様からいただいたご質問をまとめたものです。ご理解いただきやすいよう、一部表現の変更や内容の加筆・修正を行っております。

Q1　成長戦略の中で今後伸びていくエリアは３大都市圏なのでしょうか。

代表取締役社長　ご認識の通り中心は３大都市圏ですが、100 万人都市もカバーしたいと考えています。生活者へのリーチが多くできる順でスーパーマーケットと連携いたします。

Q2　生産者の開拓について、何を基準に行っているのでしょうか。農薬を多用して大量生産している野菜と、こだわりをもって生産している付加価値のある野菜とではどちらが適合するのでしょうか。

代表取締役社長　大前提として慣行栽培の基準を順守していることです。その中で、こだわりのある生産者の商品はブランディングして販売します。こだわった分生産量は落ちますが、付加価格も生まれますので販売価格に転嫁していきたいと思います。
当社としては生産者ごともしくは生産者団体ごとに栽培方法等をトレースした上でそれぞれに見合った値付けをし、一般の青果売場へもこだわり野菜をブランディングして展開したいと考えています。従来の産直卸事業の様に在庫リスクがスーパーにある場合は値段が高いとバイヤーの購入ハードルが上がりますが、レベニューシェア方式導入により生産者に在庫リスクが移ることでスーパー側も高い値段で販売するチャレンジができるようになります。適正価格で販売できるように生産者、スーパー、当社で話し合いを重ねながら改善していきたいと思っております。

Q3　「農業を儲かるビジネスに」とのことですが、農業参入を促進するビジネスについても検討しているのでしょうか。

代表取締役社長　当社が生産者支援の中で強化している活動は大きく分けて２つあります。１つ目は新規参入の方の出荷先確保、人材を送り込む支援等の生産をサポートする仕組みづくり。２つ目は、収益をあげビジネスが持続できるようなサポート体制。これが産直委託モデルで、初めは農家の直売所に出荷いただき、慣れてきて出荷量や品質等が安定したらバイヤーに購入してもらい一般の青果売場でも販売できるようにします。このように販売額と利益率の両方を上げられるようなサポートを行っています。どちらのケースにおいても持続可能な利益を確保することをポイントとして進めていきたいと思っております。

Q4　2025 年 8 月期中間期の貴社業績は良かったとのことですが、生産者はこの環境下で儲かっているのか教えてください。

代表取締役社長　生産者も儲かったとみています。販売単価が向上したことと、生産量は少なかったものの、収穫が全くなかったわけではなく結果として量と単価のバランスが良かったことが要因と考えています。当社が利益を伸ばした時は生産者にとっても同様の場合が多いと言えます。

Q5　中計で取り組んでいく需給のアンバランスの解消に向けては、儲かる仕組みにつなげていくために、価格の安定化とそこそこ高い値付けにしていく認識で合っていますでしょうか。

代表取締役社長　ご認識の通りですが、そこそこ高いではなく、適正価格にするといった表現が正しいと考えています。これまでスーパーで「安売り」が行われた際の流通だけを見ると、必ずどこか損をしている先があり、持続できない仕組みになっています。我々は価格のボラティリティを少なくし、最低価格でも生産者が再生産価格を確保できる持続可能な適正価格を目指しています。当社は流通コストの縮小で貢献し、生活者にも適正価格で買いやすい商品を提供することを目指していきたいと思っております。

Q6　Q5 に関連し、スーパーや生活者は安い方がいいと考えると思いますが、どのように仕組みを整えていくのか教えてください。

代表取締役社長　おっしゃる通り安い方が良いとは思いますが、続かない安値は良くないと思っております。流通に関わった人たちが適正利益を確保し、持続可能な中での安値を目指し、生活者やスーパーに伝わる形で仕組みを作っていきたいと考えています。

Q7　Q6 に関連し、適正価格で安定すると、生活者が安値を目にする機会がなくなり、むしろ野菜が高くなった、安くなったというストレスから解放され、野菜ごとの金額感が統一されていくようなイメージでしょうか。

代表取締役社長　ご認識の通り、本来作る価格も売る価格も一定であるべきと考えています。これに天候の影響が関わってくるイメージですが、現状は需給が見えないが故に天候要因以外でも価格の乱高下が起きているため、今後は天候以外の要素はコントロールできる状態を目指していきたいです。

Q8　産直委託モデルが始まった中で、委託販売と買取委託の 2 つを開示されていますが、それぞれどのような違いがあるのでしょうか。また、将来的にはどちらが大きくなっていく見込みでしょうか。

代表取締役社長　将来的には生産者の利益が出る委託販売にすべて移行したいと考えています。一方で生産者に産直委託モデルの話をすると、在庫リスクを負って損をする可能性を心配されるケースがあります。この不安を解消するために、初めは当社が生産者から商品を買い取って販売をする買取委託を行っています。その後収益結果の報告をすると、委託販売をしていた当社の儲けの方が多いために、以降は委託販売を選択されることが多いです。現在は委託販売、買取委託の流通総額が約 50 百万ずつですが、多くの生産者が買取委託でスタートし、この 1 年で徐々に委託販売に移行をしています。生産者にとっても産直委託モデルの委託販売によるメリットを感じていただけていると実感しています。

Q9　AI 需給調整プラットフォームの共同開発について、NTT アグリテクノロジーさんも共同で資金を出しているのでしょうか、もしくは NTT アグリテクノロジーさん側が受託者なのでしょうか。

代表取締役社長　AI 需給調整プラットフォームは NTT アグリテクノロジーさんと共同開発で進めています。開発費は NTT アグリテクノロジーさん持ちで、レベニューシェア方式で進める構想です。現在トライアルでスーパーに導入しており、結果も良好です。本格導入に向けて開発費を増やし進めていきます。

Q10　Q9 に追加で、中計ではシステム開発費 2 億円となっていますが、実際のプラットフォーム構築にはこれ以上お金がかかるということでしょうか。

代表取締役社長　実際の開発費としては大きく上回っています。NTT アグリテクノロジーさん側で掛かる金額は桁が違ってくるかもしれません。

Q11　ドラッグストア向けについて、今回 GMV の伸びが低下して、一部赤字取引があったとのことですが、一時的な事象と考えて良いでしょうか。

IR 担当　一部販売不振商品においてドラッグストア側と協議の上 2Q のみ当社が赤字負担をする形になりました。3Q 以降は解消を見込んでおります。

Q12　今回のお米の高騰をどのように見ているのでしょうか。

IR 担当　当社でのお米の取り扱いはわずかなため、業績へのインパクトはありません。天候要因による収量減少や生産コストの増加等様々な要因が重なったと思います。野菜と同様、需給調整や持続可能な適正価格を意識することが価格の安定化につながると考えます。

Q13　AI 需要予測システムを構築する上で、情報量が重要になると思いますが、スーパーから、貴社を介していない青果物の販売データも取り込んでいけると考えてよろしいでしょうか。

IR 担当　まずは当社に登録している生産者ならびにスーパーマーケットの情報を元に、需要予測の精度を上げていくことを最優先としていきます。将来的に JA や市場等にシステムを開放することで、当社流通以外の販売データも取り込んでいくことを想定して、システム構築をしています。

Q14　産直委託モデルを青果売場に広げていく上で、スーパー側が協力への抵抗感を持つようなケースは考えられるでしょうか。

IR 担当　産直委託モデルはスーパー側に在庫リスクがない上で、大量・安定販売が可能なため、安易な安売りをしなくても適正価格での販売が可能となります。また、スーパー、生産者、当社の三者の利益を改善していくことが可能と考えております。

・本資料は、いわゆる「見通し情報」（forward-looking statements）を含みます。これらは、現在における見込み、予測およびリスクを伴う想定に基づくものであり、実質的にこれらの記述とは異なる結果を招き得る不確実性を含んでおります。
・それらリスクや不確実性には、一般的な業界ならびに市場の状況、金利、通貨為替変動といった一般的な国内および国際的な経済状況が含まれます。
・また、本資料に含まれる当社以外に関する情報は、公開情報等から引用したものであり、かかる情報の正確性、適切性等について当社は何らの検証も行っておらず、またこれを保証するものではありません。
・投資判断を行う際は、必ず当社が開示している資料をご覧いただいた上で、投資家ご自身の判断において行っていただきますよう、お願いいたします。

株式会社農業総合研究所

コーポレートサイト：https://nousouken.co.jp/

IR サイト： https://nousouken.co.jp/ir/